

# ÖTLETGENERÁLÁS: VEVŐELÉGEDETTSÉG NÖVELÉSÉRE



JAVASOLT IDŐKERET: 1 NAP

A vevőelégedettség növelésével elérhető, hogy vevő és a márka érzelmi kapcsolata szorosabbá váljon, ügyfeleink visszatérjenek hozzánk. Az új vevő megszerzése sokkal nagyobb költséget jelent a vállalat számára, mint a meglévő elégedetté tétele. A vevőelégedettség további növelése mindig lehetséges. A megoldás a munkaszervezetben van, csak lehetőséget kell teremteni ennek felfedezésére. A tréning során univerzális, nem csak a vevőelégedettség növelése kapcsán alkalmazható módszereket kapnak a résztvevők a kezükbe, mely hosszú távon segít a munkaszervezet fejlesztésében.

## ➤ ➤ ➤ MIKOR LEHET HASZNOS A TRÉNING?

A vevők a visszajelzések alapján nem mindig elégedettek. Úgy érzi, kifogyott minden ötletből, és nem tudja, hogyan tudná tovább növelni vevői elégedettségét.

## ➤ ➤ ➤ A TRÉNING VÁRHATÓ EREDMÉNYE

A vevőelégedettség növelése belső ötletek megvalósításával. A belső erőforrások sokkal nagyobb mértékű hasznosítása. Sok területen alkalmazható ötletgenerálási módszerek megismerése.

## ➤ ➤ ➤ A TRÉNING TARTALMA

- A leggyakrabban felmerülő, vevők által megfogalmazott problémák felmérése
- Általános és speciális ötletgenerálási technikák bemutatása
- Új vevőelégedettségi módszerek feltérképezése
- A felmerült ötletek megvalósíthatóságának vizsgálata

A tréning folytatható bármelyik ötletgenerálási tréningünkkel, ahol tematikusan tudnak a munkatársak egy-egy témakört feldolgozni (Ötletgenerálás a bevételek növelésére, a költségek csökkentésére c. tréningek, stb).

JÓT ÉS JOBBAN!